



תמי לנצקרון



גדי גילבון



טל פרנק

עבורנו. זכינו במכרז גדול בקרב ענקית טלקום באירופה. בזכות מיחשוב ענן וחדשנות נוסף לנו מרחב פעילות טכנולוגי, עם מתן פתרון לארגונים במחירים נוחים. בשנת 2013 נמשיך להתקדם."

"גדל הצורך בתוכנה שתניע את העולם העסקי קדימה"

"מחזור המכירות של סאפ העולמית עמד בשנה החולפת על 17.88 מיליארד דולרים, מה שמוכיח את הגידול בצורך בעולם הרחב לתוכנה שתניע את העסקים", כך אמר **מיקי מגדל**, מנכ"ל סאפ ישראל. לדברי מגדל, "זו השנה העשירית ברציפות שתחרות מצטייני המחשוב סוקרת את תעשיית המיחשוב בישראל ובוחרת מתוכה את הפרויקטים שהפגינו הכי הרבה מקוריות, חדשנות ומקצועיות ושיסיפקו את הערך הרב ביותר ללקוח". הוא הוסיף ש-"כפי שהיה בעבר, גם השנה סאפ מככבת ברשימת הזוכים עם פרויקטים מובילים שהיו מועמדים ואף זכו בקטגוריות השונות."



מיקי מגדל

מגדל ציין שהחברה חגגה לא מכבר 40 שנים להקמתה ואמר שהיא חוותה בשנה החולפת גידול במכירות של 22%. הוא הציג את האסטרטגיה של החברה, שלדבריו בנויה על חמישה עמודים: פעילות רחבת היקף בעולם היישומים העסקיים, בינה עסקית וניתוח צופה פני עתיד (Analytics), טכנולוגיה, מיחשוב נייד ומיחשוב ענן. "מדובר בשתי מהפכות שקורות במקביל וכל אחת מהן איננה בבחינת סימן שאלה האם היא אכן מתרחשת אלא כיצד להשיג אותה ולרתום אותה לטובת הצרכים העסקיים בארגון". לדבריו, "מדובר בשינוי מהותי של האופן בו העובדים פועלים בארגון, כאשר היישומים הארגוניים והמידע הארגוני נגישים עבורם בכל מקום ובכל עת. העובד והטלפון החכם שלו הופכים להיות תחנת עבודה מרוחקת, בבחינת שלוחה של החברה."

עובדינו, כל אחד בתחומו", סיכם ישראלי. "אנחנו דורשים מעובדינו כל העת לזום, לקחת אחריות, להרחיב את החזון ואת המומחיות העסקית, ולשמור על ראש פתוח."

"כדי להגיע למצוינות דרוש לא לפחד כלל"

"על מנת לממש את רוח המצוינות, נדרש ללכת לאורו של המשפט של רבי נחמן מברסלב: 'ודע שהאדם צריך לעבור על גשר צר מאוד מאוד! והכלל והעיקר - שלא לפחד כלל'", כך אמרו **תמי לנצקרון**, סמנכ"לית מכירות, **ולי מוסקל**, מנהלת שיווק, שתיהן מחברת קומדע. "כחברה השואפת למצוינות", אמרו לנצקרון ומוסקל, "הרתנו על דגלנו את היעד של הגנה על ארגונים בהצלחה, וההישגים המצוינים של לקוחותינו הם ההוכחה לכך". לדבריהן, הדרך להשגת מצוינות נגזרת מהאזיות המרכיבות את המילה הזו: "מ: מיקוד, מחויבות, מסירות; צ: צרכים אמיתיים, הגדרתם ואבחונם; ו: ודאות, הגדרת דרך ובניית מתודולוגיה; י: יסודיות ויעילות בביצוע פרויקט, תוך תכנון מוקדם; נ: נחישות להשלמת הפרויקט תוך עמידה בלוח זמנים - גם נוכח מכשולים; ו: והעיקר לא לפחד כלל, ברוח המצוינות ניתן לעשות הכול; ת: תקשורת טובה בין לקוחות לספקים."

ההבדל בין תוצאה משביעת רצון למצוינות

גדי גילבון, יושב ראש מוביסק, אמר, כי "כמנמ"ר לשעבר - בשירותי בריאות כללית, בכתר ובפרטנר - אני יודע כמה קשה להגיע לתוצאה משביעת רצון בעולם ה-IT הארגוני. הדבר מחייב מימוש של כמה יעדים: השקעה בתכנון, במחשבה ובדרך, לצד ביצוע מעולה". לדברי גילבון, "ההבדל בין תוצאה משביעת רצון לבין תוצאה מצוינת הוא ביכולת להגיע לערך עסקי של ה-IT, לתרומתו לארגון ולחשיבות בהובלה. הובלה זו יכולה להגיע רק ממצוינות. תמשיכו להצטיין".

"פתרון שמתמקד במצוינות"

טל פרנק, מנכ"ל אינסטיטוט סולושנס, אמר ש-"אנחנו חברה ישראלית שיצאה לדרך לפני עשור. אנחנו מספקים פתרון שמתמקד במילה שנשמעת הכי הרבה היום: מצוינות". לדבריו, "אנחנו מספקים פתרונות לניהול ביצועי המכירות ומערך התמריצים בארגון - SPM (Sales Performance Management) חשוב לשמור על שקיפות ומיקוד לעובד ברמה יומיומית שוטפת. הכלי מאפשר להנהלה לנהל ולרכז את כל המידע והנתונים בפעילויות אלה ולבצע בהם שימושים אנליטיים מתקדמים. מיכון התהליכים ויצירת השקיפות לעובדים ולמפיצים בזמן אמת יוצרים הנעה חזקה לפעולה". פרנק סיכם באמרו, כי "2012 הייתה מצוינת